

Henkel

Fallstudie

TUNGSTEN
AUTOMATION

Henkel

Henkel

Henkel ist ein Konsumgüterkonzern mit 50.000 Mitarbeitern, der für namhafte Marken wie Persil, Schwarzkopf und Loctite verantwortlich ist. Das weltweit tätige Unternehmen ist führend in Sachen Innovation und Technologie in drei Hauptgeschäftsbereichen: Adhesive Technologies, Beauty Care und Laundry & Home.



72 %

der Lieferanten
nutzen E-Invoicing

900.000

Rechnungen innerhalb von
2 Monaten ermöglicht

1,25 Millionen

Papierrechnungen pro Jahr

„Tungsten stach in vielerlei Hinsicht hervor, vor allem jedoch aufgrund seiner Fähigkeit des Lieferanten-Onboardings. Auch der Fokus auf Mehrwertsteuer-Compliance und das unkomplizierte Preisgestaltungsmodell hatten Einfluss auf unsere Entscheidung.“

Jens Fischer,
Global Process Manager – Purchase-to-Pay



KUNDEN-KURZPROFIL

BRANCHE

Verbrauchsgüter

LAND

Weltweit

HAUPTZIELE

- Steigerung des allgemeinen Automatisierungsgrads bei Purchase-to-Pay-Prozessen
- Erhöhung der Effizienz, Effektivität und Compliance
- Verringerung der jährlich zu bearbeitenden 1,25 Millionen Rechnungen in Papierform

ERGEBNISSE

- 72 % der anvisierten Lieferanten nutzen E-Invoicing
- 900.000 Rechnungen innerhalb der ersten 12 Monate
- Ausweitung des Rollouts auf Zentral- und Osteuropa sowie Asien

Die Herausforderung

Obwohl eine Eigenfakturierung eingerichtet war, wickelte Henkel weiterhin jährlich 1,25 Millionen Papierrechnungen ab. Um die Automatisierung und Effizienz weiter zu steigern, entschied sich das Unternehmen, die elektronische Rechnungsstellung als Ergänzung zu seiner bestehenden Technologie im Bereich Kreditorenbuchhaltung zu untersuchen.

„Als wir mit unseren Untersuchungen begannen“, erinnert sich Jens Fischer, Global Process Manager – Purchase to Pay bei Henkel, „stellten wir fest, dass E-Invoicing ein Prozess war, der uns helfen könnte, unseren Automatisierungsgrad zu erhöhen, den Arbeitsaufwand zu reduzieren und die Kosten zu senken. Wir erkannten, dass E-Invoicing eine zusätzliche Möglichkeit zur Steigerung des Automatisierungsgrads sein konnte.“ Der Business Case von Henkel ergab, dass sich eine strategische Investition in die elektronische Rechnungsstellung lohnen würde, insbesondere langfristig, wenn mehr und mehr Lieferanten die Plattform nutzen würden.

Lösung

Nachdem Henkel sich mehrere Anbieter angesehen hatte, entschied er sich für Tungsten e-Invoice Network als Anbieter seiner Wahl. „Tungsten stach in vielerlei Hinsicht hervor“, so

Fischer, „vor allem jedoch aufgrund seiner Fähigkeit des Lieferanten-Onboardings. Auch der Fokus auf Mehrwertsteuer-Compliance und das unkomplizierte Preisgestaltungsmodell hatten Einfluss auf unsere Entscheidung.“

Die Breite des e-Invoice Network hatte ebenfalls einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg des Projekts: „Viele unserer Lieferanten waren bereits auf der Plattform, was uns geholfen hat, die technische Lösung zu validieren“, erläutert Fischer.

Der Onboarding-Prozess verlief einwandfrei und Fischer fühlte sich gut unterstützt. „Das Onboarding von Lieferanten ist nicht einfach. Das e-Invoice Network benötigt manchmal unsere Hilfe bei Lieferanten, die sich vor dem e-Invoicing sträuben, übernimmt aber ansonsten den Großteil der Arbeit rund um die Registrierung. Derzeit sind Lieferanten aus West-, Mittel- und Osteuropa registriert.“

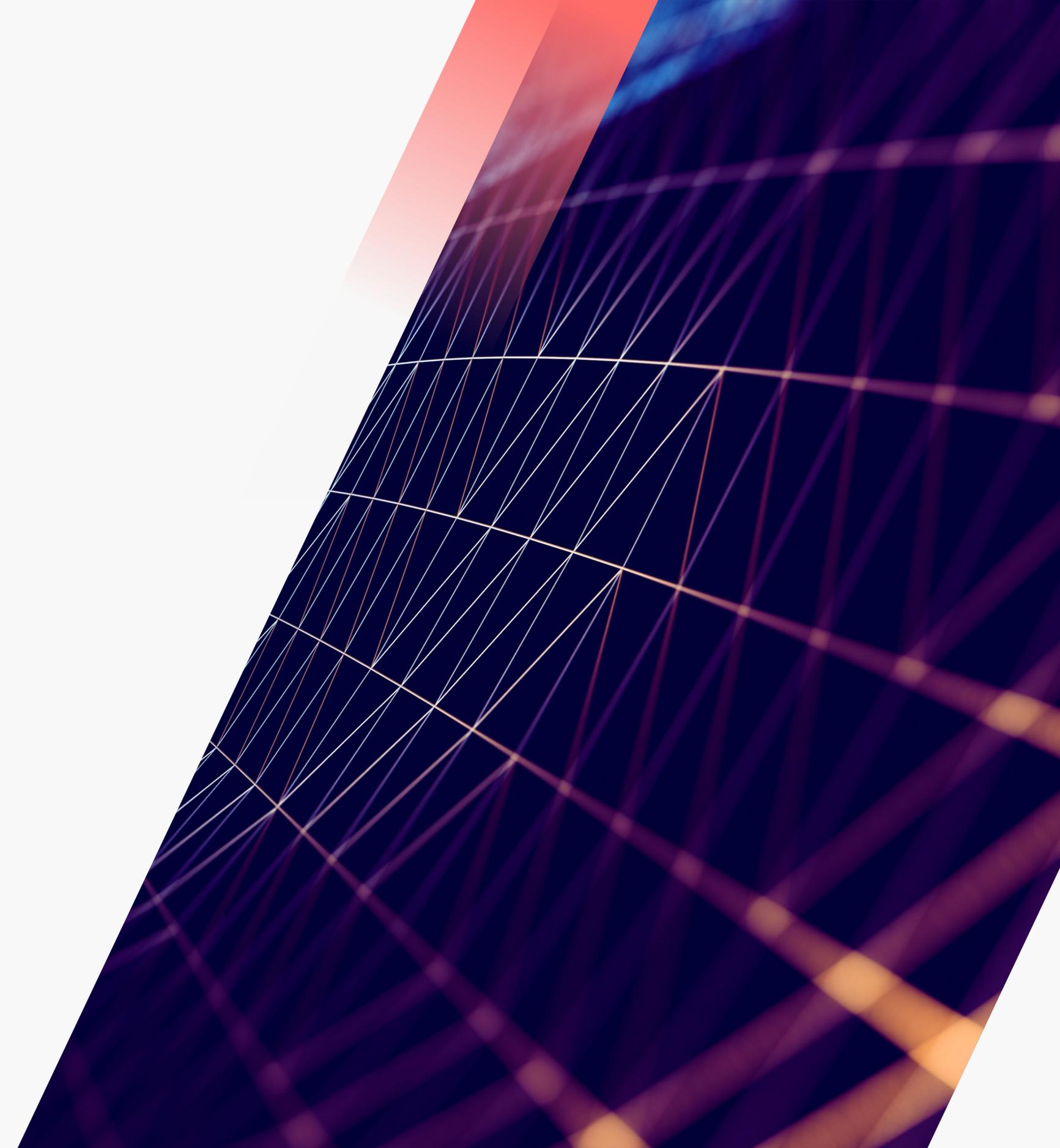
Die Auswirkungen

Innerhalb der ersten 12 Monate wurden Lieferanten, die für 72 % der anvisierten Rechnungen bei Henkel verantwortlich waren, für die elektronische Rechnungsstellung registriert. Infolgedessen hat Henkel die Reichweite des Projekts auf Mittel- und Osteuropa ausgedehnt und konzentriert sich weiterhin darauf, das

Transaktionsvolumen zu steigern. Henkel scannt keine Rechnungen ein und profitiert von der erhöhten Transparenz, die die elektronische Rechnungsstellung bietet.

Didier Lombard, Client Manager beim e-Invoice Network, betont die Bedeutung des Onboarding-Prozesses für den Gesamterfolg eines E-Invoicing-Projekts und erklärt: „Henkel hat proaktiv mit seinen Lieferanten zusammengearbeitet und unsere Best Practices befolgt.“

Mit Blick in die Zukunft wird Henkel die Einführung der elektronischen Rechnungsstellung noch weiter vorantreiben und das Programm auf die nordamerikanischen und asiatischen Märkte ausweiten.



Über Tungsten Automation

Tungsten Automation, ehemals Kofax, ist der weltweit führende Anbieter von intelligenten Automatisierungslösungen mit einer Erfahrung von fast 40 Jahren, einem Team von mehr als 2.000 Mitarbeitern in 40 Ländern, das mehr als 25.000 Kunden weltweit betreut. Mit unserem Engagement für Innovation und den Erfolg unserer Kunden haben wir die Anerkennung der Branche gewonnen. Wir wurden von Top-Analysten als führend in Intelligenter Automatisierung (IA), Intelligenter Dokumentenverarbeitung (IDP) und Prozessorchestrierung ausgezeichnet. Man vertraut uns, Unternehmen dabei zu helfen, beispiellose Effizienzsteigerungen zu erreichen und Kosten durch KI-gesteuerte Workflow-Automatisierungen zu senken, die ihr Geschäft in die Zukunft führen.

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie www.TungstenAutomation.de

www.TungstenAutomation.de

